



시장경제읽기 15-01

본 내용은 아래 논문을 요약 번역한 내용임

Dmitry Vasishev, "Taxi Drivers Should Serve Consumers, Rather than Courting Regulators,"
Atlas One Institute, July 11, 2014

택시 운전사들은 법정 규제 기관이 아닌 소비자들을 위해 일해야 한다.

미국 버지니아의 교통 기관은 사용자들이 직접 개인 운전자로부터 택시 서비스를 제공 받을 수 있도록 하는 스마트폰 어플리케이션 우버(Uber)에게 최근 정지명령을 내렸다. 갈수록 더 인기를 끌고 있는 우버 서비스를 중단하는 일은 이번이 처음이 아니다. 2009년 창시된 우버는 오늘날 37개국에 자리잡고 있으며, \$18조가 넘는 가치를 지닌다. 이러한 인기에도 불구하고 우버가 지속적인 법적 문제에 직면하는 이유를 알기 위해서는 두 가지 면을 이해해야 한다. 정부 규제 맥락에서의 시장경제 원동력과 시장이 아닌 정부 영역에서 이익을 추구하는 지대추구가 그것이다.

우버의 성공은 설명하기 쉽다. 지오로케이션(geolocation)과 현금지불의 배제로 기존 택시보다 훨씬 편리하다. 또한 서로의 신분 확인이 불가능해 잠재적으로 더 위험했던 기존 택시와는 대조적으로 우버는 운전자와 승객이 모두 서로의 신분을 확인해야 하고 모든 거래가 등록되기 때문에 더 안전하다. 게다가 우버의 요금은 기존 택시보다 상당히 낮은 편이다.

우버 같은 서비스는 도시 교통 기술의 획기적 발전임에는 틀림 없다. 그렇다면 왜 이것을 금지하려 하는 것인가?

해답은 우버의 비즈니스 모델이 가진 특성에 있다. 그것은 산업 진입장벽의 비용이 낮은 것이다. 운전자가 되고 싶은 사람은 신원조사만 간단히 거친 후 비교적 새로운 차만 있다면 바로 일을 시작할 수 있다. 시험이나 할당, 택시 면허도 필요 없다. 운전자의 수입은 노동의 양과 질에만 의존한다. 우버와 그의 주요 경쟁자인 리프트(Lyft)는 운전자와 승객이 서로를 평가하도록 하고, 5점 만점에 평균 4.5 이하 등급을 받은 운전자들은 금지시킨다.

기존의 택시는 전형적으로 그 반대 비즈니스 모델에 의해 운영된다. 택시 서비스의 공급을 제한하는 엄중한 규정 때문에 현직 운전자들의 소득은 본질적으로 보장되어있다. 예를 들어 런던에서 면허를 따려면 운전자는 모든 관련 비용과 함께 평균 3년에 걸쳐 5개의 시험을 통과해야 하고 320개의 경로, 25,000개 길, 그리고 20,000개의 주요 지형지물을 외워야 한다. 이러한 비용은 런던의 높은 택시 요금에 자연스럽게 반영된다.

그러므로 택시 이득의 대부분은 인위적인 경쟁 규제로부터 생긴다. 처음 고든 툴록(Gordon Tullock)에 의해 처음 소개된 이 비즈니스 모델은 다른 말로 지대추구행위라고 불린다. 서비스를 개선시키거나 요금을 줄이는 대신에 지대추구행 회사들은 규제기관이 경쟁을 제한시켜주거나 그들에게 도움이 되는 쪽으로 자원을 재분배하도록 확신시킨다. 툴록은 렌트추구의 장점이 사회의 비용으로 이 회사들에게 혜택을 준다는 것을 입증했다.

그에 반해서, 자유 시장 경쟁은 사업들이 소비자에게 집중할 수 있도록 한다. 품질이 낮은 상품은 시장에서 사라지는 반면, 더 싸고 더 나은 상품은 수십억의 수익을 창출한다. 경제학자 조셉 슈페터(Joseph Schumpeter)가 창조적 파괴 'creative destruction'라고 부른 이 프로세스는 기술 진보를 바탕으로 하고 사회를 번성하게 한다.

당연히 위성 항법 시대에는 간단하고 알맞은 가격의 우버가 장점이라고는 도시 지리에 대한 개인 지식이 전부인 기존 택시와의 경쟁에서 이긴다. 그러나 우버가 소비자 선호의 관심을 끄는 동안 기존 택시들은 규제 기관들의 관심을 끈다. 지난주 미국 워싱턴 D.C.와 몇몇의 유럽 도시에서 수천 명의 택시 운전사들이 라이드셰어링 서비스에 맞서는 규제조치를 요구하며 교통 정체를 일으키기도 했다.

어떻게 전체 인구의 0.2%도 안 되는 20,000명의 택시 운전사들이 나머지 사회에게까지 해를 끼치며 그들의 독점을 유지 시킬 수 있다는 것인가? 다른 지대추구행위들과 같이 나머지 99.8%에게 비용이 분산되는 반면, 경제학자들이 '렌트'라고 부르는 규제로부터 얻는 업계의 이익이 0.2%에 집중되어있기 때문에 민주주의는 이런 상황에서 실패한다. 택시 운전사들의 직업과 생활방식은 규제제도의 변화에 따라 위태로워 질 수 있으며, 그렇기 때문에 그들의 혜택을 보호하기 위해 그들은 로비하는 데에 돈을 쓰고 교통 정체를 일으킬 여지가 있는 것이다. 소비자들은 택시를 탈 때마다 얼마 안 되는 돈을 더 내고 타지만 대부분 법적 독점자들이 어떻게 가격을 올리는지 이해를 못할 때가 많다.

지대추구의 어필을 설명할 수 있는 것은 바로 집중된 혜택과 분산된 비용이다. 그러나 택시업계가 가장 두드러진 예시는 아니다. 여러 나라의 쇠퇴하는 자동차 산업 또한 그들의 차를 개선시키기 보다 몇 십 년 동안 관세를 받기도 했다. 세계의 에너지 보조금은

미국의 대체에너지 생산자에서 우크라이나의 에너지 집약산업까지 선택된 회사들에게 자원을 재분배한다. 전체 인구의 1%를 차지하는 미국 농부가 받는 보조금은 앞으로 10년 동안 전체 연방 교육 지출과 맞먹는 1조 달러가 넘는 비용이 들 것으로 보인다.

앞에서 말한 것처럼, 정치적으로 보호주의를 제거하는 것은 극히 어려운 일이다. 지대추구행 회사들은 보통 그들의 혜택을 지키기 위해서라면 시위를 하는 것부터 정치인에게 뇌물을 바치는 것까지 그 어떤 일도 가리지 않고 한다. 우크라이나에서는 에너지 보조금에 대한 교착 상태를 타개하기 위해 혁명, 외국의 침략, 그리고 경제적 붕괴를 겪어야만 했다.

사회는 지금까지 택시 로비와의 전쟁에서 이기는 것처럼 보인다. 우버는 워싱턴에서 여전히 운영되고 있다. 영국 정부는 심지어 직접적으로 우버 서비스를 권장했으며, 시위가 끝난 후 영국 우버 어플리케이션 다운로드 수는 850%나 증가했다. 그러나 지대추구행위는 훨씬 방지하기 어렵다.

사업은 본질적으로 이윤극대화에 본질을 두고 있다. 그러나 민주주의는 사업이 합법적으로 수익을 확보하는 한 지대추구행위를 막을 수 없다. 규제기관의 호감을 사는 것보다 소비자를 위해 경쟁하는 방향으로 기업의 모든 노력을 지휘할 방법은 규제기관의 승자 선택 권리를 빼앗는 것이다. 기업들은 무의미한 면허 발급, 허가, 그리고 독점이 없을 때에만 사회의 비용으로 경쟁자를 제거하는 규제를 추구할 것이다. 한가지 좋은 방법은 우버 같은 더 싸고 더 나은 라이드셰어링 서비스에 의해 기존의 택시가 쓸모 없어졌다는 사실이 증명된 이 시점에서 택시 규제를 없애는 것이다.

번역 자유경제원 인턴 정푸르니

출처: <http://atlasone.org/2014/07/01/taxi-its-the-21st-century/>